

2 DIAS (14 hr)

Técnicas de motivación, supervisión y desarrollo de equipos comerciales

Objetivo General

Entrenar las técnicas de comunicación y motivación para mejorar los resultados comerciales, trabajando en equipo y sacando el máximo potencial al vendedor

Objetivos Específicos

- Comunicar de forma positiva para generar un buen clima laboral en el equipo de ventas en tiempos de crisis e incertidumbre.
- Determinar los sistemas de retribución más efectivos para estimular el logro de los objetivos comerciales.
- Fijar los criterios de evaluación de los objetivos comerciales con el fin de incentivar y aumentar el rendimiento del equipo.
- Valorar las expectativas y necesidades del equipo y sus integrantes.

Programa 2021

Programa

1. La venta: Objetivos y misión del vendedor del siglo XXI.

2. Claves para generar un equipo de ventas excelente.

- Trabajar juntos y en equipo.
- Qué hace a las personas sentirse miembros de un equipo.
- Razones para implicarse en un trabajo excelente. Ejercicio práctico: Autoanálisis y debate.

3. Dirección de equipos:

Introducción, Equipos de trabajo, Liderazgo, Estilos de dirección, Toma de Decisiones.

Ejercicio práctico: Análisis de diferentes casos de negociación.

4. Axiomas de la venta: La comunicación y motivación en un equipo de ventas.

- Conducir a los comerciales hacia el éxito significa encontrar qué cosas les motivan.
- Cuando falla la motivación por la venta. Problemática específica de los equipos de ventas. Comunicar motivando.
- Principios, técnicas y mensajes eficaces para generar un clima positivo y un estímulo constante en el trabajo. Ejercicio práctico: Comunicación/ Motivación.

5. Coaching.

- Desarrollar las competencias de los vendedores y mejorar sus resultados.
- Cómo llevar a cabo el coaching de los vendedores. Metodología.

- Implicación del vendedor. Papel del jefe. Pautas de trabajo. Ejercicio práctico: Puesta en práctica del coaching de vendedores

Reuniones con el equipo de ventas.

- Organización y dirección de reuniones.
- Procedimiento de convocatoria, dirección y seguimiento.
- Realizar reuniones útiles y satisfactorias. Ejercicio práctico: Organización y dirección de reuniones.

7. Seguimiento y evaluación comercial como método de éxito.

- Objetivos comerciales, ventas y fidelización de clientes.
- Criterios de evaluación para incentivar el rendimiento del equipo.
- Sistemas de Retribución fija y variable.
- Procedimiento para evaluar el cumplimiento de los objetivos.
- Cómo convertir la evaluación de resultados en una situación gratificante. Ejercicio práctico: Evaluación de resultados y rendimiento del equipo de ventas.

8. Externalización de los equipos de ventas.

- Cuándo y cómo puede interesar la contratación de un equipo externo de ventas en épocas "punta". Ejercicio práctico: Análisis de un caso.

9. Conocimiento del equipo comercial: Perfil de Herman.

Modalidad:

IN HOUSE & ONLINE

Incluye Coaching para el equipo de ventas.

Dirigido a:

Directores Comerciales. Jefes de Ventas. Jefes de Equipo. Delegados y Representantes Comerciales. Directores Territoriales. Gerentes y Directores Generales

Nuestros expertos

Consultores especializados en formación empresarial expertos en desarrollo de Equipos Comerciales.

*El taller se imparte en su empresa o institución, en las fechas y horarios que usted determine, puede integrar hasta 20 participantes por la misma inversión.

*De no contar con aula, ofrecemos nuestras instalaciones sin cargo extra. *Se aplican restricciones